

SEMANAeconómica

SEMANAeconomica.com

Lima, 27 de julio del 2025 | Año XXXIX | No 1972 | Precio S/30

40 años

► PODER EJECUTIVO

Las cifras que marcan su gestión
ad portas del último año (p. 12)

► SUNEDU

La historia detrás de la más reciente
turbulencia del regulador (p. 24)

► FIDEICOMISO DE TITULIZACIÓN

La última carta del MEF para
financiar su cartera de trenes (p. 28)



INRETAIL

Arribo total

A nueve meses de concretar la compra de Supermercados Erbi, InRetail decidió acelerar el paso en el mercado chileno, con Mass como bandera. La apertura del primer local piloto, la reconversión y expansión de la red de tiendas de Erbi y posibles nuevas adquisiciones formarían parte de la apuesta. (p. 10)



SEMANAeconómica

¡NOS VAMOS DE VACACIONES!

Nuestra revista impresa no se publicará el **domingo 03 de agosto**. Mantente informado a través semanaeconomica.com, donde encontrarás nuestro análisis del discurso presidencial por Fiestas Patrias. Nos reencontramos aquí, en el papel, el 10 de agosto.

¡Felices Fiestas Patrias!

SE

Índice

27 de julio del 2025 | Año XXXIX | - No SE 1972

LA VOZ DE SE Que el gobierno entre a su recta final es una buena noticia. El país requiere pronto un gobierno con más legitimidad y margen para ejecutar reformas.	5
VOCES Y OPINIONES Mariana Costa, cofundadora de Laboratoria+	8
SE DESTACA A nueve meses de sellar la compra de Erbi, InRetail acelera el paso en el mercado chileno, de la mano de Mass, su formato de <i>hard discount</i>	10
SE DESTACA Las cifras macroeconómicas que marcan el derrotero de la gestión de Dina Boluarte, un gobierno que ingresa a su último año	12

Sectores y Empresas

INMOBILIARIO Dólar a la baja, oportunidades al alza	14
AGROPECUARIO Precios más bajos	15
INFRAESTRUCTURA Terminar Portuario Paracas: "Estamos trabajando el plan maestro del puerto del 2044 al 2074"	15
RETAIL Holi Supermercados: "Debemos cerrar con 12 o 15 tiendas [este año]"	16
MINERÍA Un deseo por fiestas patrias	16
RESTAURANTES Apetito de expansión	17
INMOBILIARIO Foco en: Aurora Grupo Inmobiliario	17

Economía y Finanzas

MACROECONOMÍA Un poder de alcance nacional	18
MERCADO DE VALORES Reglas de integración	19
FONDOS MUTUOS Blum SAF: "Hay mucha plata invertida en productos de bajo retorno"	20
INVERSIONES Los contrapesos del poder de Trump	20

Management

SUNEDU Cataclismo universitario	24
SOSTENIBILIDAD Schneider Electric: "El 40% de los materiales que usamos son reciclados"	25
DESARROLLO PROFESIONAL Toma prestada mi confianza	25
FINANCIAL TIMES Nuevos conflictos telefónicos en la oficina	26

Legal y Política

INVERSIÓN PÚBLICA Cambio de ruta gubernamental	28
CONTRATACIONES PÚBLICAS Severidad extrema	29
TRIBUTARIO Penalidades sin rebaja	29

Movidas



SERGIO COLLARTE es el nuevo CEO de Mall Aventura, la cadena de *malls* de Ripley. Anteriormente, fue director ejecutivo de Ripley Perú y Colombia entre 2002 y 2012, y se desempeñó como director en Aventura entre 2018 y 2025.



OLGA LUCÍA MARTÍNEZ se incorpora como directora independiente de Caja Los Andes. Ella forma parte de otros directorios de instituciones financieras, como BancoSol (Bolivia) y Banco Contactor (Colombia).



VALERIA ARAMAYO fue designada como nueva directora de Mantenimiento de Riesgos Humanos de Gallagher.



MARÍA BELÉN DELGADO asumió el puesto de directora de *Affinity & Personal Lines* en la misma firma.



RENATO CÁCERES es el nuevo *Head of B2B* de Cabify Perú. Previamente, se desempeñó como *growth manager* en la misma empresa.



GUILLERMO TORREJÓN pasó a ser asociado *senior* y líder del área de Derecho Administrativo y Regulatorio del estudio Benites, Vargas & Ugaz (BVU). Antes era gerente legal para Europa, Medio Oriente y Norte de África de Thomson Reuters Foundation.



GABRIELA ESPINAR es la nueva *senior regional Brand Manager FemCare South Latam* de Essity. Y **MARÍA PÍA SÁNCHEZ** fue designada como *senior brand manager* para Perú y Bolivia en la misma compañía.



JULIO SALAZAR YÁBAR fue nombrado *Director of Integrated Media & Influencers* en Attach, la agencia de medios y *data*. Cuenta con más de 12 años de experiencia en publicidad y medios.

SEMANAeconómica



Número 1972

Lima, 27 de julio del 2025

DIRECTOR Y GERENTE DE CONTENIDOS / Diego Chirinos Cané

EDITORES / Juan Rosales Arenas y Jaime Cordero

EDITOR WEB / Iván Álvarez

ANALISTA SENIOR / Marco Alva Pino, Alessandra Saavedra U., Junior Miani, Alba Ñaupas O.

ANALISTAS / Jonathan Terranova V., Claudia Gutiérrez Coveñas, Edward Abarca, Tamara Ojeda Tarrillo

COMMUNITY MANAGER / Diana Yong

EDITORIA GRÁFICA / Martha Rodríguez Salazar

DISEÑO E INFOGRAFÍA / André Bedregal, Rubén Morales

FOTOGRAFÍA / Julio Cabana

COORDINADOR AUDIOVISUAL / Jean Carlo Llactahuaman

REALIZADOR AUDIOVISUAL / Italo Bernal Sanchez

GERENTE GENERAL / Carlos de la Rica

CHIEF REVENUE OFFICER / Ernesto Ferrini

GERENTE COMERCIAL CORPORATIVO / María Claudia Díaz Dulanto

JEFE DE CONTENT LAB / Eduardo Prado Estrella

JEFE DE MARKETING DIGITAL / Luis José Malásquez Lévano

EDITORIA DE NUEVOS PRODUCTOS / Jenny Varillas Paz

EDITOR DE ARTE / Rafael Torres M.Q.

JEFE DE CALL CENTER / Martín Bringas

JEFE DE ADMINISTRACIÓN, TESORERÍA Y CONTABILIDAD / Rosmery de la Torre

PUBLICIDAD / Graciela Escobal, Ana Reyes, Malú Pérez

WEB TRAFFICKER / Mario Popuche

TELEMARKETING / Silvana Pulisci, Beatriz Díaz, Marcos Gonzalez

ADMINISTRACIÓN / Isela Vidalón, Peggy Yamashita, Victoria Albán

DISEÑO / Circle (Londres)

FOTOS INTERIORES / Getty Images, iStock, Andina, Presidencia



OFICINA DE REDACCIÓN / Av. Canaval y Moreyra 340 Piso 13, Lima 27, Perú

TELÉFONO / 213-0600

FAX / 444-5240

IMPRESIÓN / Industria Gráfica Cimagraf S.A.C.

Pasaje Santa Rosa 140, Ate, Lima, Perú

DEPÓSITO LEGAL / 150105-95-0204

RUC / 20260510887

©Perú Económico S.A. Derechos reservados

SE SEMANA
económica

El texto del Código de Ética de esta casa editora está disponible en:
<https://semanaeconomica.com/etica>

SOLO QUEDA UN AÑO

Que empiece la cuenta regresiva para el final del actual gobierno es una buena noticia. El Perú necesita ver, en doce meses, un nuevo gobierno que goce de legitimidad, empuje reformas trascendentes y tenga una visión clara de país.

La mejor noticia del mensaje a la nación que dará la presidenta Dina Boluarte este 28 de julio ya la conocemos. Y es que este mensaje será el último discurso por Fiestas Patrias de un convulso mandato.

No se malentienda esto como un pedido de renuncia ni mucho menos de una vacancia. Más allá de la rigurosa fiscalización desplegada desde estas páginas a la gestión actual, seguimos sosteniendo que la presidenta Dina Boluarte debe concluir su mandato el 28 de julio de 2026; ni un día antes ni un día después. Los peruanos hemos vivido demasiado tiempo bajo la sombra de la inestabilidad política. No soportamos más de esa dudosa medicina.

Pero también llevamos demasiado tiempo sometidos a un Ejecutivo carente de norte, que nos quiere hacer creer que la improvisación y el afán de supervivencia pueden constituir un plan de gobierno eficiente. Un Ejecutivo que nos ofende cotidianamente con sus demostraciones de desdén a la institucionalidad y que ha hecho de la fundamental rendición de cuentas un mal chiste.

El Perú tampoco soporta —ni mucho menos merece— más de esto. Por eso, y a sabiendas de que lo que pueda pasar en las elecciones del próximo año es un albur, lo mejor que le puede pasar al Perú este 28 de julio es que la cuenta regresiva empiece a correr. Que el reloj avance para que, dentro de un año, nos permita tener un nuevo gobierno que empiece su período con un mínimo de legitimidad, margen de maniobra para empujar alguna reforma estructural y una visión de país que quiera llevar a la realidad.

Nada de eso encontraremos en la gestión de la presidenta Boluarte, por más que el previsible 'autobombo' que nos obligará a escuchar en su discurso ante el Parlamento se quiera hacer pasar

por enumeración de logros. Porque, si de hacer listas se trata, la de errores, omisiones y deméritos de su gestión también podría extenderse por horas.

Es innegable que hoy la economía no camina mal. Las perspectivas de crecimiento para este año se mantienen por encima de 3%, pero persisten, a la vez, serias dudas respecto a la sostenibilidad fiscal a futuro y la pobreza sigue en niveles elevados. Mal haría la jefa del Estado en intentar atribuirse la responsabilidad de los buenos números macroeconómicos de este año.

Más bien, cabría preguntarse si, dada la coyuntura actual de altos precios de las materias primas, no podríamos explotar aun más el potencial de nuestra economía. O si el Estado está haciendo lo necesario para dinamizar la inversión privada. Eso, sólo para empezar, porque en realidad las grandes deudas del gobierno no pasan por el tema económico, sino por lo institucional.

Lamentablemente, la actual gestión nos dejará un sector público ineficaz, cautivo del clientelismo y capturado por las economías ilegales y el crimen organizado. Y, sobre todo, uno incapaz de darle una res-

puesta a sus ciudadanos que claman por cosas elementales, como un mínimo de seguridad para sus vidas y la posibilidad de desarrollarse y prosperar sin ser presas de la extorsión y el sicariato.

Ese será, en resumidas cuentas, el legado que se encamina a dejar la gestión de la presidenta Boluarte. Y los peruanos merecemos más. Por eso, esperemos que en doce meses lo que veamos en Fiestas Patrias sea un gobierno que al menos intente reconciliar a los ciudadanos con la política —aunque lograrlo no sea fácil— y devolver en algo la confianza y la esperanza de los peruanos en el Estado.



**Lamentablemente,
el actual gobierno
nos dejará un
sector público
ineficaz, cautivo
del clientelismo y
capturado por las
economías ilegales**

Qué Pasó



1 DESINVERSIÓN. El Grupo Gloria vendió sus empresas Suiza Dairy Corporation y Suiza Fruit Corporation en Puerto Rico a Suiza Caribe LLC, vinculada a Coca Cola Puerto Rico Bottlers. La operación incluye la planta de Aguadilla y los derechos sobre la marca Suiza Dairy en el Caribe, salvo en República Dominicana y Haití. El *holding* peruano explicó que con el *deal* busca enfocar sus inversiones en sus principales mercados de alimentos en Sudamérica y priorizar la eficiencia operativa. Las operaciones vendidas estaban paralizadas desde noviembre de 2024. Medios puertorriqueños estiman que el valor de las instalaciones superaría los US\$45 millones.

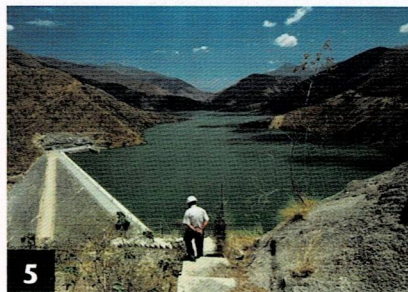
2 CONTROVERSIDAD. Alpayana objetó a Sierra Metals por otorgar pagos por US\$3 millones a cinco altos ejecutivos, señalando que la eliminación del mecanismo "doble desencadenante" le impidió activar dichos beneficios sin despido. Según Alpayana, la medida afectó su derecho a decidir sobre la continuidad del equipo directivo. Sierra rechazó las acusaciones e indicó que los acuerdos fueron informados públicamente desde enero y "son habituales y estándar de mercado en empresas públicas canadienses". Añadió que no podía modificar unilateralmente los acuerdos de empleo existentes.

3 MINERÍA. El ministro de Energía y Minas, Jorge Montero, afirmó que la construcción de Tía María iniciará este año, pues el proyecto "ya está maduro". Informó, asimismo, que Southern Copper ya ejecuta obras preliminares y

empleará agua desalinizada en su operación. Aunque el Ejecutivo asegura que el proyecto goza de respaldo local, persisten la oposición, pues un grupo de agricultores apeló el rechazo judicial a su demanda de amparo para anular el estudio de impacto ambiental y detener el proyecto de US\$1,802 millones.

4 CONDENA. El Poder Judicial sentenció a 21 años y 8 meses de prisión al ex viceministro Jorge Cuba por colusión y lavado de activos en la licitación del Metro de Lima a Odebrecht. Sin embargo, el exfuncionario fugó del país el 20 de julio por la frontera con Ecuador. También fueron condenados otros exmiembros del comité de licitación. Sobre Cuba pesa ahora una orden de captura nacional e internacional. Según la Fiscalía, habría recibido US\$8 millones en sobornos. Odebrecht admitió estos pagos ilegales en 2019.

5 CONCESIÓN. ProInversión informó que el proceso para seleccionar al nuevo concesionario del Proyecto Olmos tomará dos años. Durante ese tiempo, el Gobierno Regional de Lambayeque, a través del Proyecto Especial Olmos Tinajones (PEOT), asumirá a partir del 25 de septiembre la operación con apoyo técnico y financiero del Estado. La futura concesión incluirá el recrecimiento de la presa Limón, una toma definitiva, parte del túnel trasandino, defensas ribereñas y la reubicación del Oleoducto Norperuano. Olmos ya irrigó 43,000 hectáreas y atrajo US\$3,000 millones en inversión, y las nuevas etapas sumarían hasta 120,000 hectáreas adicionales. ■



ESPECIAL
40
años
SEMANAeconómica



- La evolución del país en los ojos de las empresas de cuatro décadas
- Las claves del liderazgo *under 40* que irrumpe en el C-Level peruano
- Los ejecutivos locales que, en sus 40's, son los llamados a seguir
- Los alumni protagonistas de las cuatro décadas de SEMANAeconómica

Contacto comercial: publicidad@se.pe

Cierre de publicidad:
20 de agosto

Fecha de publicación:
24 de agosto

Voces y Opiniones

COLUMNISTA INVITADA

Las historias que definen nuestras vidas

El tipo de historia que nos contamos se correlaciona con nuestros niveles de satisfacción en la vida. Si pensamos en el Perú, ¿qué narrativa país hemos construido?

Mariana Costa Checa

Cofundadora de Laboratoria+

No se trata de contar historias felices, sino de encontrarle significado a lo vivido y cultivar una sensación de crecimiento



SOBRE LA AUTORA

Mariana es cofundadora de Laboratoria+, desde donde impulsa el crecimiento de más mujeres hacia roles de liderazgo en América Latina. Es también miembro de Es Hoy. Antes lideró Laboratoria, donde contribuyó a abrirle camino a la diversidad e inclusión en el sector tech. Es bachiller en Relaciones Internacionales de London School of Economics (Reino Unido) y máster en Administración Pública de Columbia University (Estados Unidos).

Desde hace más de dos años escribo todas las semanas en el *newsletter* Travesías. Lo comenzamos en Laboratoria, con la intención de compartir historias reales sobre el camino de crecer como profesionales y mujeres. Pero, en el proceso, esa experiencia me dejó un regalo inesperado: redefinir quién soy.

Me doy cuenta de que narrar las historias de mi propio crecimiento, como emprendedora, como líder y hasta como mamá, me ha llevado a construir mi identidad con una claridad que antes no tenía. Con lo bueno y lo malo que he pasado en los últimos años, escribir me ha ayudado a construir el sentido de lo vivido. Y, en ese esfuerzo, he consolidado una nueva mirada de mí misma.

¿Cómo puede haber pasado algo tan profundo a través de una experiencia aparentemente tan simple como sentarme a escribir? Pues porque, más que los hechos objetivos que nos ocurren, lo que define nuestra identidad es el sentido que les damos a través de nuestras historias. Lo que creemos sobre nosotros mismos —quiénes somos, nuestro potencial— está mediado por la forma en la que narramos, consciente o inconscientemente, lo que nos pasa.

Jonathan Adler, psicólogo social que investiga el impacto de las narrativas personales, explica que existe una correlación entre el tipo de historia que nos contamos a nosotros mismos y nuestros niveles de satisfacción en la vida. Él habla de dos categorías de historia. Por un lado están las que comienzan mal, dado los desafíos enfrentados, pero que terminan bien, al vernos con orgullo tras haberlos superado o haber entendido que gracias a esos desafíos nos transformamos y llegamos a un mejor lugar. Estas son historias de redención y están asociadas con mayores niveles de satisfacción, mayor optimismo y un alto sentido de propósito y agencia. Por otro lado están las historias que comienzan bien, pero terminan mal, pues nos

vemos derrotados, víctimas de las circunstancias o insatisfechos con la vida. Estas son historias de contaminación y están vinculadas a niveles más altos de depresión e insatisfacción.

Lo fascinante es que, si bien no podemos cambiar la realidad objetiva, sí tenemos la capacidad de editar nuestras historias. ¿Qué significado le damos a lo vivido? ¿Qué conexiones hacemos entre las distintas partes de nuestra vida? De todo esto depende si nos contamos historias de derrota, triunfo o aceptación.

Todos hemos pasado desafíos como un despido, el cierre de un proyecto importante, no lograr algo que realmente queríamos. Si piensan en estas experiencias, ¿cuál es la historia que inconscientemente se vienen contando? ¿Los desafíos que vivieron valieron, de alguna manera, la pena? ¿Terminan viéndose como más fuertes o más derrotados? Si identificas algunas historias de contaminación en tu vida, ¿cómo podrías editar su final para transformarlas?

Reescribir nuestras narrativas no implica ignorar los retos pasados o minimizar su impacto. Se trata, más bien, de reinterpretar nuestra historia con más compasión, significado y agencia. Y es importante hacerlo, porque estas narrativas no sólo determinan cómo nos vemos y sentimos hoy, sino que son la principal herramienta con la que construimos nuestro futuro. Influyen en los riesgos que estamos dispuestos a tomar, en nuestro relacionamiento con los demás y en cómo nos proyectamos en el mundo.

No se trata de contarnos historias felices, sino de encontrarle un significado a lo vivido y cultivar una sensación de crecimiento. Es, como bien decía Steve Jobs, poder mirar atrás y entender que todos los puntos se conectan. Que, por más desafiantes que algunos hayan sido, nos han hecho quienes somos hoy.

Y me pregunto, finalmente, cómo se ve este ejercicio a nivel colectivo. Si pensamos en el Perú, ¿qué narrativa país hemos construido? ¿Cómo podríamos repensarla para darnos la confianza de que un futuro mejor es posible? ■

LA AGRESIVA APUESTA DE GEELY PARA JULIO: DESDE MANTENIMIENTOS INCLUIDOS HASTA LA POSIBILIDAD DE GANAR EL VALOR DE TU AUTO

Geely ha lanzado una agresiva campaña promocional para julio dado el crecimiento de la marca en nuestro país. Los premios incluyen hasta dos mantenimientos gratis y la posibilidad de recibir el valor del auto en dólares

La marca de vehículos livianos Geely sigue ganando terreno en nuestro país por lo que ha anunciado una agresiva campaña en julio para seguir incrementando sus ventas. Durante este mes, todos los clientes que adquieran un vehículo Geely al 100% —ya sea al contado o con el desembolso de un crédito vehicular— recibirán dos mantenimientos gratuitos y participarán en un sorteo en el que podrán ganar el valor de su auto de vuelta en dólares.

La promoción inició el pasado 1 de julio y seguirá vigente hasta el próximo 31 en todos los puntos de venta a nivel nacional. La idea de la marca es aprovechar la mayor liquidez por las bonificaciones y gratificaciones entregadas durante el mes patrio. Bajo el lema, "Aprovecha tu grati y no pierdas esta oportunidad", la campaña refuerza el posicionamiento de Geely como una marca confiable y accesible.

La campaña responde al nuevo hito de la marca: entrar al top 5 de ventas de SUV en el Perú. A junio de este año, las ventas de estos vehículos crecieron por encima de 60% hasta casi alcanzar las 2,500 unidades vendidas. Como parte de esa celebración, la marca premiará a los futuros clientes que confíen en sus vehículos.

El crecimiento exponencial de la marca no solo se ha dado en el segmento SUV, sino también en términos generales. Según la Asociación Automotriz del Perú, las ventas de Geely han crecido 65% en el primer semestre de este año, con lo que la empresa entra al top 10 de marcas del mercado total de vehículos.

El logro de Geely ha venido acompañado de una agresiva campaña comercial que ha incluido el lanzamiento de icónicos modelos como la Citray, vehículo con motor 1.5 turbo de cuatro cilindros que puede generar 172 caballos de fuerza. El modelo es perfecto para atender las necesidades familiares y profesionales, y parte desde los US\$19,990.



El modelo es perfecto para atender las necesidades familiares y profesionales

La respuesta hacia el mercado peruano con una nueva versión de su modelo Coolray también jugó un rol fundamental en el resultado. Así, esta nueva propuesta no solo cuenta con un diseño bastante atractivo, sino que también viene equipada con una caja mecánica y un motor de 1.5L naturalmente aspirado que corresponden a una configuración muy pedida en nuestro país.

Para cerrar la renovación de su portafolio, la marca china ha traído también la nueva versión del Staray, la cual también fue clave para llegar al top 5. El modelo tiene un rendimiento similar al Citray con lo que puede alcanzar una velocidad máxima de hasta 190 km/h.

El hecho de poder recuperar el dinero invertido en el vehículo es otro de los aspectos que más ha llamado la atención en esta activación. Por ello, Geely los invita a todos los interesados a cotizar directamente el vehículo que quieran comprar directamente de la página web oficial, para así conocer más sobre los modelos y las condiciones de esta promoción.

Tras el lanzamiento de esta campaña, Geely seguirá doblando su apuesta por el mercado peruano, a través del lanzamiento de nuevos modelos y más campañas promocionales. La apuesta no se limita a mercados como Lima, sino que también a provincias como Arequipa, Trujillo y Cusco. ■

ARRIBO TOTAL

A nueve meses de sellar la compra de Supermercados Erbi, el *holding* de Intercorp decidió acelerar el paso en el mercado chileno, con Mass como bandera. La apertura del primer local piloto de su formato de *hard discount*, la reconversión y expansión de la red de tiendas de Erbi y posibles nuevas adquisiciones formarían parte de la apuesta.



POR ALBA ÑAUPAS

InRetail ha decidido ir a la carga por la expansión en el mercado chileno. A poco más de nueve meses de sellar una silenciosa ‘compra de oportunidad’ con la cadena local Supermercados Erbi y luego de tomar el control operativo de las 33 tiendas de esta, el *holding* de Intercorp ya definió la ruta a seguir. La punta de lanza será uno de sus más exitosos formatos en el Perú: Mass. Un otrora local de Erbi acaba de cambiar su característico color rojo por el amarillo de Mass para dar origen al primer local piloto del formato de *hard discount* en Santiago de Chile, como parte de un plan para “pintar de amarillo” el mercado chileno. Plan que contemplaría a corto y mediano plazo tanto la reconversión de las tiendas restantes de Erbi como la apertura de nuevas ubicaciones e incluso potenciales adquisiciones adicionales de InRetail en el país vecino.

Piloto a la vista

Según la calificadora de riesgo Feller Rate, el sector supermercadista chileno es “altamente competitivo” y está dominado por cuatro grandes actores que concentran más del 90% del mercado: Walmart (Líder), Cencosud (Jumbo y Santa Isabel), SMU (Unimarc) y Falabella (Tottus). Bajo ese escenario, fuentes con conocimiento directo de la estrategia del *holding* de Intercorp detallaron a esta revista que lo de Erbi se trató de una ‘compra de oportunidad’, tal como sucedió con la de Jokr en el Perú. “El activo estaba en venta, lo ofrecieron a un precio muy bajo y se vio una oportunidad para ingresar a un nuevo país y conocer sus dinámicas”, expli-

ca una de las fuentes antes citadas, sin autorización para declarar.

Con la transacción ya asimilada, InRetail decidió oficializar el arribo de Mass al país chileno. Así, avanzó hacia la reconversión de uno de los locales de Erbi, ubicado en la comuna de Providencia, en Santiago de Chile. Este no sólo ha sido ‘rebrandeado’, sino que exhibe productos en sus góndolas incluso en las mismas cajas de cartón que Mass suele usar en el Perú.

Si bien el *holding* registró 44 marcas comerciales —entre ellas, Villa Fresca, Valle Noble, Doña Justa o El Granelito— a través de su filial Food Retail Chile, estas aún no llegan a las góndolas de la tienda piloto. Lo que por ahora se ofrece en este formato son productos de bajo costo del mercado local, como la marca Grecco o Marvelkleen.

Viajes similares

En el Perú, Mass se ha consolidado como el caballo de batalla de InRetail. Entre 2020 y el primer trimestre de 2025, la firma desplegó una agresiva estrategia de expansión, que la ha llevado de tener menos de 500 locales a llegar a más de 1,000 (ver gráfico). “Se espera que se mantenga un ritmo de 300 tiendas anuales por los próximos dos años”, anticipa el jefe de *research* de Kallpa SAB, Marco Contreras.



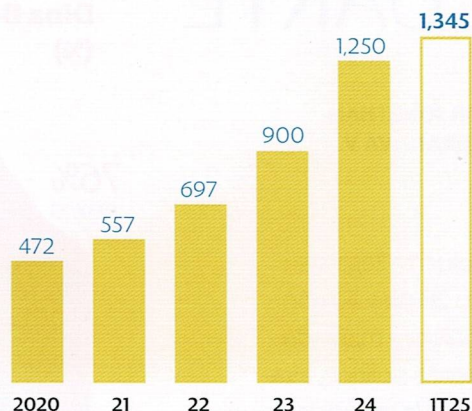


Ahora, todo apunta a que esa estrategia se replicaría en Chile. “Estamos preparando a la compañía para, con suerte, comenzar a abrir nuevas tiendas durante el 2S25 [en Chile]”, afirmó el CFO de InRetail, Marcelo Ramos, durante el *conference call* del 1T25. “Erbi hoy tiene sólo 33 ubicaciones. Ese número debería al menos multiplicarse por cinco en el corto plazo”, pronostica el CEO de Xbrein, Daniel Encina, quien ha asesorado tanto a Erbi como a InRetail en Chile.

En Chile, InRetail ya registró las marcas de sus supermercados Plaza Vea y Vivanda

Dependiendo del desempeño del local piloto de Providencia, InRetail avanzaría con la reconversión de las tiendas restantes de Erbi. Pero en paralelo, y de manera análoga a lo visto en el Perú, el *holding* ha iniciado la búsqueda activa de nuevas ubicaciones. “Si tienes un local y estás buscando arrendarlo, queremos conocerlo”, anuncia Mass Chile en su perfil de LinkedIn —antes perteneciente a Erbi—. “¡Ayúdanos a pintar de amarillo Chile!”, agrega la publicación. A esto se suma la creación de un nuevo sitio *web* con dominio chileno, donde la marca Mass detalla

Expansión de tiendas Mass en Perú
Número de tiendas



Fuente: InRetail

los requerimientos para sus futuras tiendas: locales de más de 200 m², ubicados en primeros pisos o en proyectos en desarrollo, preferentemente en avenidas principales, zonas residenciales o cercanas a universidades, colegios, mercados, paraderos y áreas de alto tránsito peatonal.

El crecimiento, sin embargo, no se circunscribiría a la red de tiendas. Un alto ejecutivo del grupo confirmó a SEMANAeconómica que hoy no se descartan nuevas adquisiciones en el país sureño. E incluso el mercado ecuatoriano, donde otras empresas de Intercorp —como Innova Schools y Promart— ingresaron en los últimos dos años, comienza a atraer las miradas y el creciente apetito de InRetail. “Es una empresa que cada dos años anuncia una adquisición. Genera y acumula caja, no reparte muchos dividendos y usa sus excedentes para crecer. No sorprendería que estén evaluando otros objetivos en el mediano plazo”, puntualiza el *research associate* de Seminario SAB, Ricardo Vásquez.

Aunque InRetail opera en distintos negocios —como *pharma* o *shopping malls*—, es en el segmento *food* donde hoy se ven mayores oportunidades de expansión. “Es la unidad que crece con más fuerza. Representa el 56% de los ingresos de la compañía”, remarca Contreras, de Kallpa SAB. En Chile, por ejemplo, el grupo ya ha registrado las marcas de sus supermercados Plaza Vea y Vivanda, como evidencia de su apetito.

Consultado por SEMANAeconómica, InRetail declinó a hacer comentarios oficiales para este informe. ■

LAS CIFRAS QUE DEFINEN LA GESTIÓN BOLUARTE



POR JONATHAN TERRANOVA V.

Dina Boluarte llega a su último 28 de julio con un gobierno marcado por el aislamiento político, alta desaprobación y la ausencia de un liderazgo visible. Tras la recesión de 2023 –agravada por la crisis social y el impacto del fenómeno El Niño–, el rebote económico de 2024 se produjo en un contexto de inestabilidad política y alta rotación en carteras clave, es decir, en un →

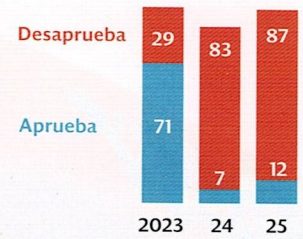
La presidenta Boluarte es ampliamente impopular entre los ciudadanos y el sector empresarial

Desaprobación presidencial de Dina Boluarte (%)

94%
jun-25

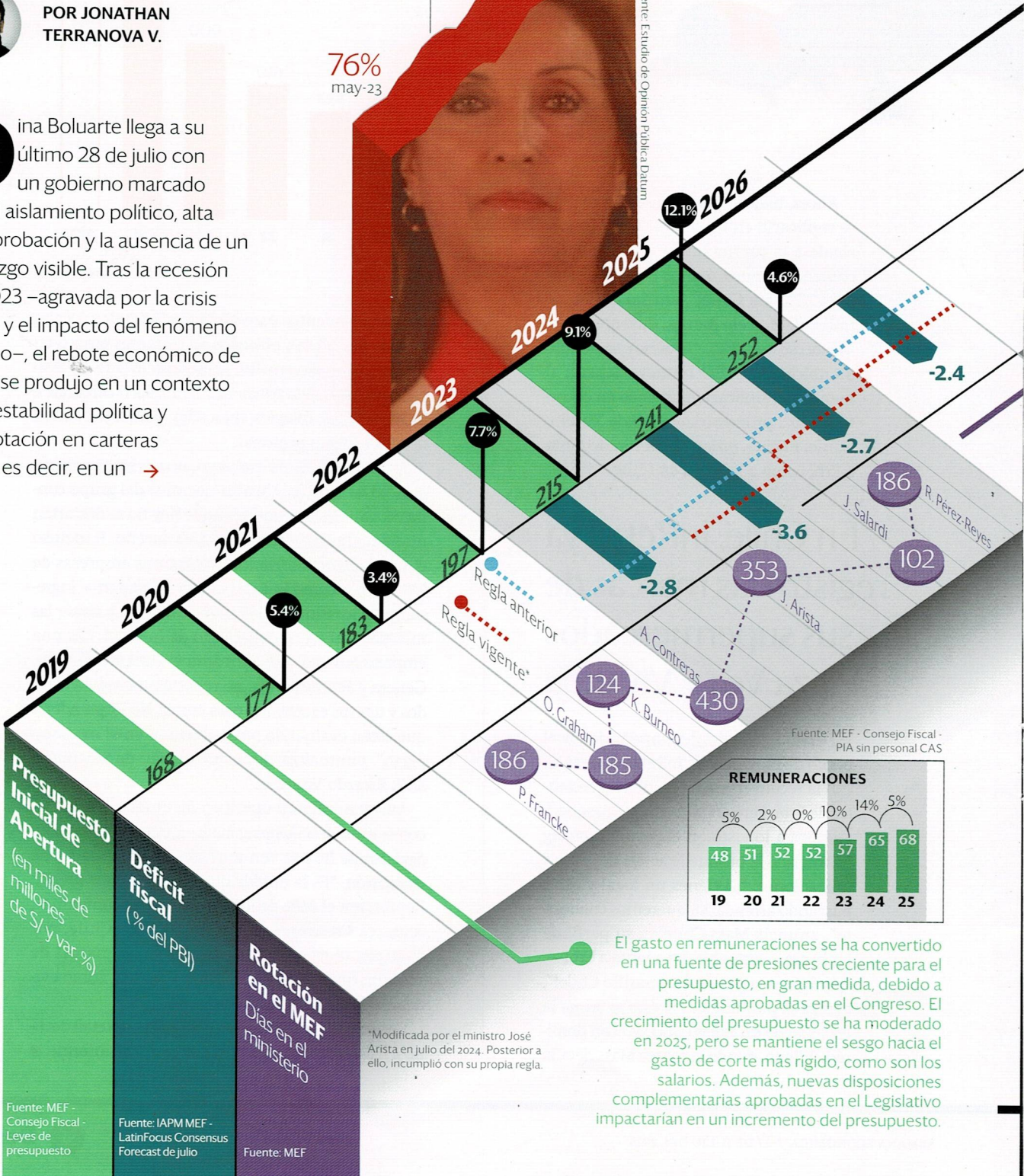
76%
may-23

XXI Encuesta de Gerentes Generales de SEMANAeconómica:
¿Cómo evalúa el gobierno de Dina Boluarte?
En %

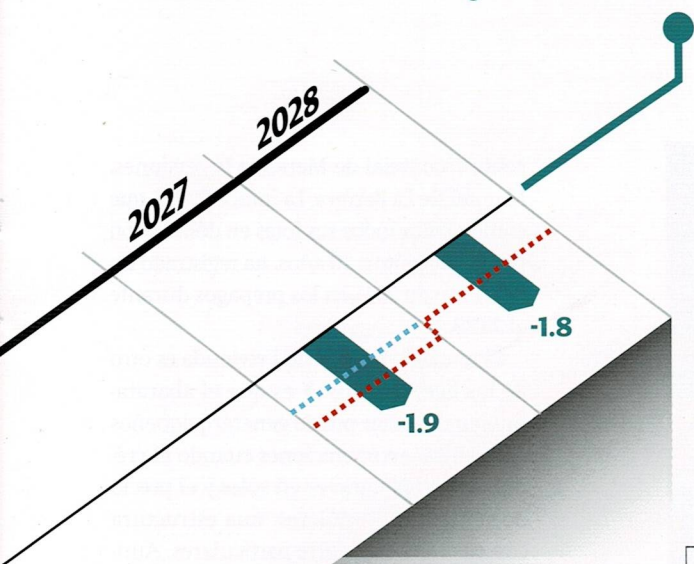


Fuente: Encuesta de Gerentes Generales de SEMANAeconómica, elaborada por Ipsos

INDICADORES



El MEF planteó en mayo un cambio de la regla fiscal, para elevar el techo a 2.8% este año. Aunque después desistió, las proyecciones apuntan a un tercer incumplimiento consecutivo en 2025. Así, el gobierno actual estaría dejando la parte dura del ajuste fiscal en manos de la siguiente administración.



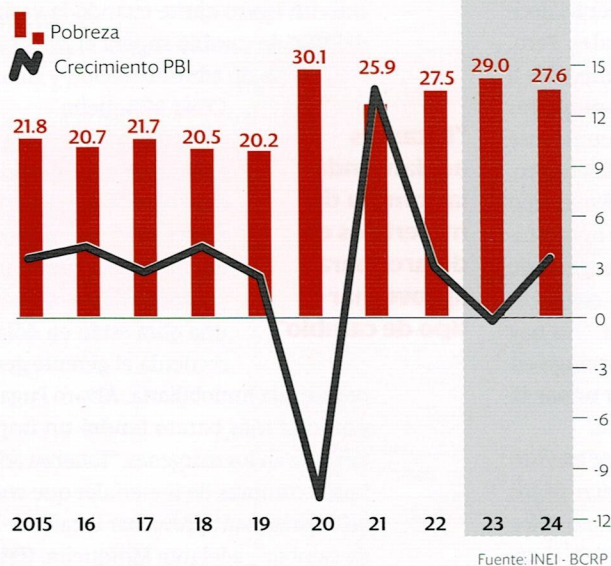
Al interior del MEF la dinámica fue la misma en direcciones clave. El sector empresarial señala la alta rotación como una de las razones de la lejanía del MEF con sus sectores. 70% de los CEO señalan tener una relación de regular a muy mala con el MEF, según la XXI Encuesta de Gerentes Generales de SEMANAeconómica.

Tiempo promedio de gestión del titular del MEF (En días)		
2000-21		381
22-25 (Castillo-Boluarte)		280

Fuente: MEF

A diferencia de lo que se viene apreciando en otros países de la región, el Perú sigue rezagado en la tarea de regresar, al menos, a los índices de pobreza prepandémicos. La recesión de 2023 y el impacto de El Niño complicaron los avances, y en 2024 apenas se registró una recuperación acotada.

La pobreza monetaria se mantiene en niveles elevados respecto a 2019 (en %)

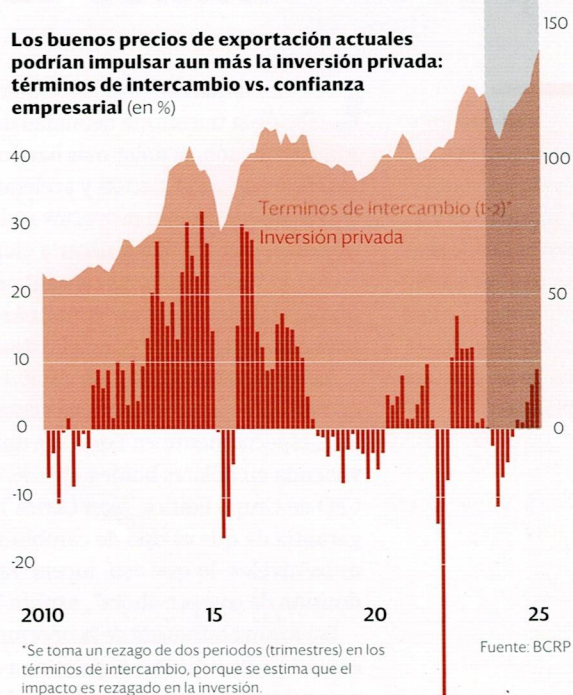


escenario carente de señales de confianza que permitan liberar todo el potencial de los actores económicos.

A falta de impulso privado, el gobierno optó por el gasto público como combustible para el crecimiento, lo que ha llevado a que el déficit fiscal se dispare peligrosamente. Así, el PBI, la inversión privada y las expectativas empresariales muestran cierta mejora, pero avanzan con freno de mano: no por una conducción efectiva, sino por la inercia del sector privado y un entorno externo favorable. Los precios de exportación están en niveles históricamente altos, pero el país no logra capitalizarlos, como sí pudo en otros ciclos. ■

La inversión recupera ritmo, pero podría ser mayor por los precios de los metales en niveles pico. La confianza empresarial, aunque en tramo positivo, ha llegado a una meseta e incluso ha cedido en sus últimas lecturas. El periodo de tensa calma aún limita el escenario de inversión.

Los buenos precios de exportación actuales podrían impulsar aun más la inversión privada: términos de intercambio vs. confianza empresarial (en %)



Sectores y Empresas



INMOBILIARIO

Dólar a la baja, oportunidades al alza

La debilidad del dólar está impulsando las ventas y abaratando los costos de los proyectos. Pero, a la vez, obliga a monitorear de cerca el riesgo de descalce financiero.

Las inmobiliarias peruanas empiezan a acusar recibo de la transitoria debilidad del dólar frente al sol. Por un lado, el dólar más barato está aligerando los costos de construcción y acelerando ciertas decisiones de compra en proyectos residenciales. Pero, por otro, comienza a obligar a ciertas empresas a reevaluar las estructuras de venta en los proyectos que se comercializan en la moneda estadounidense para evitar caer en un potencial descalce financiero.

Para los compradores con capital en soles, el tipo de cambio bajo ha abierto una ventana de oportunidad; especialmente en Lima *top*, donde la oferta de vivienda en dólares bordea el 16%, según cuenta el CEO de Grupo Edifica, Juan Carlos Tassara. “No hay garantía de que el tipo de cambio se mantenga en estos niveles, lo que está incentivando a tomar la decisión de compra ahora”, explica Tassara.

Esa misma búsqueda de la oportunidad se ha visto entre aquellos clientes dispuestos a adelantar pagos preestablecidos para aprovechar el dólar barato. “Nos han empezado a llamar para prepagar”, revela el ge-

rente comercial de Menorca Inversiones, Manuel De La Barrera. La inmobiliaria, que comercializa todos sus lotes en dólares con financiamiento a 10 años, ha registrado un aumento de 30% en los prepagos durante el 2T25.

El mercado de segunda vivienda es otro de los beneficiados. Y es que el abaratamiento del dólar puede generar pequeños excedentes en operaciones cuando el crédito del propietario es en soles y el precio de venta está en dólares; una estructura común en ventas entre particulares. Aunque, como advierte el gerente de Negocio Prescriptor del BBVA, Fernando Muñiz, “el movimiento a la baja del tipo de cambio deberá ser muy prolongado para apreciar un impacto material en la demanda de estos bienes”.

Precisamente para evitar descalces financieros, aquellas inmobiliarias con proyectos dolarizados se han visto obligadas a evaluar cambios sobre la marcha en sus estructuras. Si bien inmobiliarias como LibreCorp no ven un impacto suficientemente significativo como para modificar sus precios aún —a pesar de que el 20% de su portafolio se vende en dólares—, otras como Albamar ya han ajustado ciertos precios de proyectos desarrollados en Miraflores que se estructuraron en soles, pero se comercializan en dólares. “Aplicamos un ligero ajuste cuando la variación del tipo de cambio supera el 2%”, cuenta su gerente de administración y finanzas, César Mosqueira.

“Estamos adelantando la compra de materiales en dólares para aprovechar el tipo de cambio”

Respecto a la construcción, por el contrario, la depreciación del dólar ha traído eficiencias para las inmobiliarias. “Aproximadamente 30% de los costos de una obra están en dólares”, recuerda el gerente general

de Bengala Inmobiliaria, Álvaro Puga. Así, un dólar más barato tendrá un impacto tangible en los márgenes. “Estamos adelantando compras de materiales que cotizan en dólares para aprovechar la caída del tipo de cambio”, adelanta Mosqueira. (EAA) ■

AGROPECUARIO

PRECIOS MÁS BAJOS

Los agroexportadores peruanos se enfrentan este año a un escenario internacional de precios a la baja. A diferencia de lo que se apreció en 2024, actualmente se registra un exceso de oferta que está presionando los valores de exportación de productos claves de la canasta peruana, como los arándanos, las uvas y el cacao (ver gráfico).

En el caso del arándano, el incremento de la oferta obedece al fuerte incremento de la producción peruana. Se espera que para la presente campaña el Perú exporte más de 400,000 toneladas, lo que representaría un crecimiento de entre 20% y 25% respecto al año pasado, según el exdirector de Agrorural, Marco Vinelli. Dado que el Perú es líder en la exportación de arándanos, el comportamiento de la producción local influye decisivamente en el precio.

La palta también registrará un incremento de producción local relevante, con una expansión de hasta 30%, de acuerdo con estimaciones de Prohass. A ello se suma el aumento de la oferta en competidores. "Los principales países productores, como el Perú, están enviando

más volúmenes a mercados donde la demanda no crece al mismo ritmo. Por eso los precios están por debajo de los del año pasado", explica Vinelli.

En cuanto al cacao, el incremento de oferta proviene principalmente del exterior. La mejora en las condiciones climáticas en Costa de Marfil, uno de sus principales exportadores globales, han impulsado su producción y empujado a la baja los precios internacionales, explica Rafael Zacnich, gerente de Estudios Económicos de ComexPerú.

Esta caída en los precios podría recortar algunos puntos porcentuales de crecimiento de los resultados anuales de las agroexportaciones. Y a ello se suma la incertidumbre

La mayor oferta presiona a la baja los precios

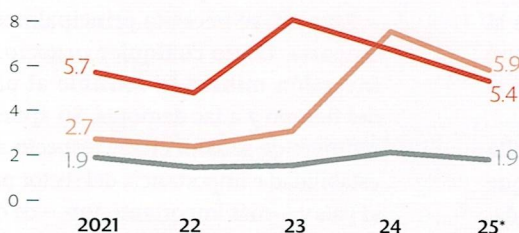
sobre el tema arancelario con EE.UU. "En 2008, cuando se impusieron aranceles en el marco de la guerra comercial

entre EE.UU. y China, la real afectación de las exportaciones peruanas al mundo se vio recién hacia la segunda mitad del año", recuerda Zacnich.

Pese a estos factores, el fuerte crecimiento en volúmenes de producción compensará la caída en precios y sostendrá el dinamismo del sector. Con ello, se estima que las agroexportaciones peruanas seguirán rompiendo récords en 2025 y superarán los US\$13,000 millones. (CCC)

Evolución del precio de exportación (US\$/KG)

— Arándanos frescos — Palta fresca — Cacao en grano



*A mayo

Fuente: Comex



Terminal Portuario de Paracas

INFRAESTRUCTURA

"Estamos trabajando el plan maestro del puerto del 2044 al 2074"

César Rojas, gerente general del Terminal Portuario Paracas, adelanta que la concesionaria solicitará extender su plazo de concesión por 30 años adicionales.

¿El Puerto de Paracas pasó de movilizar 28 mil TEUs en 2023 a más de 77 mil TEUs en 2024. ¿Cuáles son sus proyecciones para el 2025?

A julio [de 2025], hemos movido 1 millón 800 mil toneladas de carga general, que equivalen a 48,055 TEUs, 12% más de lo que teníamos previsto. Para fin de año, proyectamos mover 3 millones 490 mil toneladas, el equivalente a 90,000 TEUs.

¿Qué sectores o productos han impulsado el crecimiento de la carga movilizada este año?

La uva es nuestro *driver*. Pero estamos creciendo también en otros productos, como las granadas, arándanos, espárragos y cítricos. Estamos incrementando [la carga de los otros productos] para llegar al máximo con la productividad que tenemos. [Como tope], podríamos mover 110,000 TEUs hasta el 2027.

¿Con la inversión anunciada de US\$35 millones en mejoras logísticas esperan ampliar el límite operativo actual?

Sí, vamos a traer una grúa de muelle de STS, que estaría [operativa] en el puerto el 2027. Además, tres grúas RTC y un *shiplader* para embarque de graneles con el que vamos a ganar eficiencia. También, dos grúas manipuladoras para despachar más rápido la chatarra y disponer de más [metros] de muelle. Tenemos 700 metros de muelle. Para crecer, tenemos que acortar el tiempo de permanencia de los barcos.

Con la reciente modificación del reglamento de la Ley del Sistema Portuario Nacional, ¿solicitarán una prórroga a su plazo de concesión, que culmina el 2044?

Estamos trabajando un bosquejo del plan maestro del puerto [de Paracas] del 2044 al 2074 para solicitar la extensión de la concesión por 30 años. Esperamos presentarlo el próximo año. Queremos anexas áreas de Enapu que colindan con el puerto [de Paracas] y que hoy alquilamos. Eso podríamos pedirlo con el actual contrato de concesión, pero ya que vamos a ver el tema de la prórroga, lo incluiremos en el plan. Queremos pensar un poco más en grande para poder hacer un puerto a la medida que corresponde. (EAA)

"Debemos cerrar con 12 o 15 tiendas [este año]"

Theo Lozano, cofundador de Holi Supermercados, recalca que su meta este año es terminar en azul. La empresa ha levantado US\$2.5 millones, con la expectativa de duplicar el número de locales y mirar fuera de Lima.



SEMANA económica

En 2017 lanzaron un supermercado 100% virtual. Ahora cambiaron a un formato presencial. ¿A qué se debió esto?

No fue un cambio; fue un borrón y cuenta nueva. Vendí Doña María, el supermercado virtual, en el 2021 porque era imposible escalarlo en Perú; a menos que tengas una espalda muy grande, como la de Rappi. El 2023 regresé al *retail* de alimentos con Holi Supermercados. Es un formato multicanal, pero asentado en el mundo físico.

¿Cuántos locales tiene Holi Supermercados actualmente?

Tenemos seis tiendas abiertas, con tres tipos de formato: *city*, *select* y *express*. A fin

de año debemos cerrar con 12 o 15 tiendas en total. Ahora estamos abriendo dos en Miraflores, dos en Surco, una en Cercado de Lima. También queremos abrir en San Miguel o Barranco. Originalmente teníamos un plan mucho más agresivo, que era llegar a las 50 tiendas en los primeros dos o tres años. Pero tuvimos que ajustar el modelo.

¿Cómo financian esta expansión?

Levantamos una ronda de capital de US\$2.5 millones. Esto no sólo nos ayudará a invertir en tiendas, también en tecnología. A partir de octubre revisaremos los planes del próximo año. Estamos viendo que nuestros números tengan mucha consistencia para

no ser una coladera, porque en el Perú las *startups* no tienen la facilidad de tener recurso financiero ilimitado. Estaremos en azul a finales del 2025.

¿Abrirán tiendas fuera de Lima?

En el 2026 saldremos a provincias. Hay ciudades atractivas hacia el norte de Lima. También nos interesa Arequipa. Más adelante, en nuestros planes —y de los inversionistas— está salir al extranjero.

¿Cuánto proyectan crecer este año?

Esperamos que nuestras ventas crezcan 17% o 18%. En el 2026 deberíamos triplicar la facturación. (ASU)

Un deseo por Fiestas Patrias



María Cristina Alva,
Socia del área de Minería, Recursos Naturales y Sostenibilidad
de CMS Grau

Como peruana, deseo para el país más inversión minera. Pero eso requiere que demostremos que queremos seguir siendo un país minero.

Entrado el mes patrio, hoy muchos nos podemos permitir conceptualizar el Perú que querríamos tener. Y, en ese proceso de construcción, para mí es inevitable poner en el primer lugar de las prioridades a la inversión.

Como peruana, deseo un país que sea capaz de mostrarse suficientemente atractivo como para captar inversión nacional y extranjera relevante. Dado que la minería representa más del 11 % de nuestro PBI, seré aun más concreta: hoy deseo para el Perú más inversión en minería.

No hablo de cualquier inversión. Hablo de aquella que realmente queremos tener como vecina. De la que agrega valor, de la que tiene capacidad de generar desarrollo porque paga impuestos y de la que toma en consideración las reglas de juego y las respeta.

El inicio de ejecución de cada gran proyecto minero mueve cifras trascendentes para nuestro país. En muchos de estos casos la inversión supera los US\$1,000 millones y tiene la capacidad de generar miles de puestos de trabajo directos e indirectos, además de la inyección de miles de millones de dólares adicionales en canon y regalías para las regiones. Así, cada proyecto minero es capaz de llevar inversión a donde no se pensó que llegaría.

Actualmente, el país tiene en cartera 67 proyectos mineros, con una inversión estimada global de US\$64,071 millones. Estos se distribuyen a lo largo de 19 de las 24 regiones de nuestro país. ¿Qué se necesita, entonces, para hacerlos realidad?

Para mí, se necesita principalmente empatía. Como cualquier negocio, la inversión minera es sensible al paso del tiempo y a las demoras. Su apuesta requiere de señales claras respecto a la estabilidad e importancia del sector para el país y —más importante aun— de que lo que se quiere es que el Perú siga siendo un país minero. ■

RESTAURANTES

HAMBRE DE EXPANSIÓN

Los extraordinarios resultados que vienen registrando los empresarios del rubro gastronómico en el Perú en los últimos meses están gatillando agresivos planes de inversión para ampliar su número de locales.

No sólo se ha reactivado la demanda de los consumidores locales, que el año pasado estuvo baja. También ha aumentado la llegada de clientes extranjeros. Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), la cantidad de turistas creció casi 5% en los primeros cinco meses de 2025. "Con la puesta en operación del nuevo Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, el número de turistas se elevará aún más", anticipa el dueño de El Gran Combo, Gonzalo Pajares.

Las ventas en el 1S25 han sido auspiciosas y los restauraneros esperan crecer más en lo que queda del año. "Ya tenemos el 50% de la facturación del 2024 y faltan los meses más fuertes del año", cuenta el CEO de Don Mamino, Ignacio Rouillon. Pajares coincide y señala que su proyección es duplicar sus ventas de 2024.

Los buenos resultados están despertando el apetito de expansión. "Por lo menos vamos a abrir 10 locales más *to-go* y dos locales grandes", agrega Rouillon. Segundo Muelle sigue los mismos pasos. "Estamos abriendo un local en Miraflores, en Ecuador y el próximo año será en Estados Unidos", menciona su CEO, Daniel Manrique.

Las fuentes consultadas coinciden en señalar que los planes no se verían detenidos por el proceso electoral de 2026. Así, los restauraneros se alinean con los resultados de la XXI Encuesta de Gerentes Generales de SEMANAeconómica (SE1969). (ASU)



La facturación de la firma crecerá 25% este 2025
AURORA GRUPO INMOBILIARIO

INMOBILIARIO

Foco en Aurora Grupo Inmobiliario

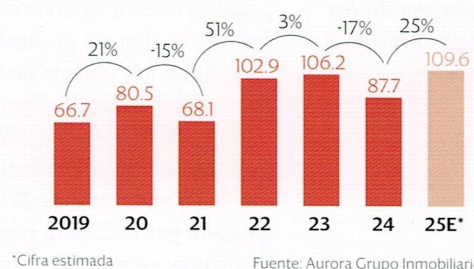
La compañía, especializada en el mercado de Miraflores, prevé una facturación récord en 2025, con el cierre de ventas de sus principales proyectos. Para 2026, anuncia el lanzamiento de cuatro nuevos desarrollos y evalúa su ingreso a Lima Moderna. (EAA)

OPERACIONES

Aurora es una inmobiliaria con 21 años en el mercado, especializada en el distrito de Miraflores, donde concentra sus seis proyectos activos. Entre ellos destacan Vanderghen 400, ubicado en el límite con San Isidro, y Parque Córdova 2, actualmente en construcción y con acceso a parque privado. "Nuestra propuesta está dirigida a un cliente que prioriza ubicación, exclusividad y plusvalía", señala su gerente general adjunto, Patricio Barrón.

Facturación de Aurora Grupo Inmobiliario

En millones de S/



*Cifra estimada

Fuente: Aurora Grupo Inmobiliario

CRECIMIENTO

Tras alcanzar su pico de facturación en 2023, con nueve proyectos activos, la compañía registró en 2024 una caída del 17%, atribuida a una menor cantidad de proyectos en cartera –seis en total– y al hecho de que estos se encontraban en etapas finales, con inventario limitado disponible para la venta. Como Aurora apunta a un público nicho, interesado en zonas específicas de Miraflores, cerca al malecón o con parques privados, "la búsqueda de terrenos conlleva procesos más cuidadosos y

selectivos", explica Barrón.

En un contexto de mayor dinamismo para el sector y la economía peruana en general, Aurora proyecta para el 2025 un crecimiento del 25%, con una facturación récord estimada de S/109.6 millones. Este avance estará impulsado por el cierre de ventas en proyectos como Malecón Acacias, Parque Blume y Malecón La Paz; el buen ritmo comercial de Vasco Núñez 141, con un promedio de 2.8 unidades vendidas por mes; y el inicio de obras en Vanderghen 400.

ESTRATEGIA

La inmobiliaria proyecta lanzar cuatro nuevos proyectos en 2026, cerca al malecón de Miraflores. De hecho, en las próximas dos semanas concretará la firma de dos nuevos terrenos. Para financiar estos desarrollos, Aurora continuará utilizando una estructura mixta de fondos de inversión privada y financiamiento bancario. Aunque ha recibido propuestas para desarrollar proyectos en Florida (Estados Unidos), su foco seguirá centrado en Miraflores y una posible expansión hacia Lima Moderna, con énfasis en los distritos de Magdalena y Jesús María.

MACROECONOMÍA

Un poder de alcance nacional

Los limeños no son los únicos que recuperan su poder de compra. Las cifras de este 2025 confirmarían que la mayoría de regiones se encamina a superar, por fin, los niveles previos al Covid-19.

Tras años de estancamiento, el poder adquisitivo de los peruanos finalmente empieza a consolidar una recuperación sostenida y extendida en diversas regiones del país. Pasados los golpes experimentados en 2020 y 2021 a causa de la pandemia del Covid-19 y la posterior escalada inflacionaria, en este 2025 los ingresos laborales han logrado recuperar una senda de crecimiento de alcance nacional.

Los datos de Lima ofrecen perspectivas alentadoras. La capital, epicentro de la actividad económica, ha empezado a revertir su situación de rezago en los salarios reales y su ingreso promedio ya se ubica por encima de los niveles prepandemia. Hoy, el ingreso mensual en Lima Metropolitana está 1% por encima de su valor real de 2019, ajustado por inflación, según las estimaciones del Instituto Peruano de Economía (IPE).

En términos nominales, el incremento es aun más notorio: 28%. Y ofrece pistas sobre la dinámica en el resto del país. “Ver que los ingresos se recuperan o sobrepasan los niveles prepandemia en Lima es una señal de que esto se pudiera estar replicando en algunos departamentos menos rezagados”, explica Paola Herrera, economista senior del IPE.

Las cifras registradas en lo que va del año, en efecto, corroboran dicha hipótesis. Los datos del 1T25 muestran avances sostenidos en todas las zonas del país —norte, sur, centro y oriente—, con varias regiones registrando cifras por encima de la media nacional.

“La gran mayoría de regiones mantiene tasas de crecimiento positivas y nuestra perspectiva para el año es de recuperación”, resalta la economista de Macroconsult, Pamela Bernabé.

Especialmente llamativo es que las actividades asociadas con el consumo interno, como el comercio, han mantenido el dinamismo que empezó a apreciarse en el último trimestre del 2024. Esta mejora ha motivado, a su vez, una reactivación de la inversión privada, que ahora está alcanzando a sectores sensibles a los ingresos de las familias, como la autoconstrucción. “Más del 60% del PBI en regiones del norte y sur durante 1T25 provino justamente de comercio y servicios. Y eso habría continuado. Esto da señal de que detrás hay una mayor capacidad de gasto”, advierte Herrera.

Las mejoras en el poder de compra, además, se ven apuntaladas por los datos de una infla-

Brechas de ingreso respecto a la prepandemia por departamento*

	Ingresos promedio*	Var. % 2024 vs 2019	Var. % PBI 1T25	Inflación junio 2025 **
Amazonas	1,676	2.7	4.0	0.85
Áncash	1,950	-0.3	5.8	1.66
Apurímac	1,799	1.9	29.5	1.21
Arequipa	2,434	-6.3	4.2	2.1
Ayacucho	1,590	-1.5	1.4	1.88
Cajamarca	1,527	0.6	2.9	1.01
Cusco	1,795	-6.5	-8.1	1.55
Huancavelica	1,419	13.8	2.3	-0.4
Huánuco	1,535	-9.3	4.5	1.11
Ica	2,187	-6.1	5.3	2.69
Junín	1,884	-5.3	7.7	2
La Libertad	1,989	-5.7	-0.3	1.82
Lambayeque	1,777	-9.6	4.7	1.34
Lima Metropolitana	2,013	-15.2	4.1	1.69
Loreto	1,540	-9.4	6.6	2.69
Madre de Dios	2,224	-5.7	6.2	2.28
Moquegua	2,531	-8.1	-0.9	1.55
Pasco	1,845	-5.8	-6.4	1.24
Piura	1,693	-7.5	5.7	2.25
Puno	1,352	-1.3	1.7	1.67
San Martín	1,842	2.1	2.1	1.73
Tacna	1,851	-9.4	5.4	1.67
Tumbes	1,775	-12.5	-2.7	1.7
Ucayali	1,467	-8.3	3.4	2.04

* En términos reales - S/ del 2024 a precios de Lima Metropolitana
** Dato de principales ciudades - inflación a doce meses
Fuente: INEI - ENAHO. Cálculos IPE.

ción que se mantiene controlada y el incremento del empleo formal. La inflación no sólo se mantiene dentro del rango meta del Banco Central de Reserva (BCR) en todas las regiones, sino que incluso en algunas — como Huancavelica — se ha registrado una deflación. A la par, el empleo formal privado sigue mostrando una expansión sostenida, que en el 2025 ha crecido a tasas por encima del 5%. “Por el lado de la demanda laboral, vemos que la recuperación va a continuar. Por ejemplo, los ingresos del sector urbano, que estaban 8% por debajo de su nivel pre-pandemia, seguramente están bastante más cerca a estas alturas de julio”, proyecta Bernabé.

El ingreso mensual en Lima Metropolitana está 1% por encima de su valor real de 2019, ajustado por inflación

Tanto el IPE como Macroconsult estiman que los ingresos reales —es decir, el poder de compra— se aproximarían o superarían los niveles previos a la pandemia en 2025 en la mayoría de regiones del país. Aunque el ritmo de recuperación sería disímil.

Al respecto, Phase Consultores considera que varios departamentos podrían seguir rezagados hacia fin de año. “En Cajamarca, por ejemplo, el empleo ha tenido poco dinamismo y eso se ha reflejado en las remuneraciones. Y Moquegua ha venido normalizando sus salarios, tras el efecto Quella-veco”, concluye el director de Phase Consultores, Juan Carlos Odar. (JTV)

MERCADO DE VALORES

REGLAS DE INTEGRACIÓN

El reglamento que estandariza las reglas para la negociación de las acciones de la Bolsa de Valores de Lima (BVL) con las que se aplican en Colombia y Chile, emitido recientemente por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) ha sido recibido por las Sociedades Agentes de Bolsa (SAB) locales con gran expectativa. Bajo su óptica, se trata de un avance clave de cara a concretar la integración de los tres mercados bursátiles, anunciada para el IS26.

Una de sus novedades más interesantes de la nueva norma es la incorporación de la figura del ‘promotor de liquidez designado’, un papel que las SAB podrán asumir, y que las haría responsables de colocar diariamente posturas de compra y venta de un conjunto de valores, a cambio de un retorno económico. Según Israel Castro, *head trader* de Inteligo SAB, dicho beneficio podría ser una reducción en las comisiones que pagan las SAB por esas operaciones.

El papel de estos promotores sería clave para darle liquidez y desarrollar los



Getty Images

mercados, estima Pablo Leno, gerente general de Renta4 SAB. Según Brian Huaytalla, jefe de Negociación de Grupo Coril SAB, las casas de bolsa ya evalúan su participación y están a la espera de más detalles.

Otros cambios normativos se centran en la adopción de una nueva plataforma para las negociaciones en la BVL,

que significará tener una única carretera para operar en el mercado integrado nuam. “El reglamento da el marco para tener la misma plataforma con iguales reglamentos y tecnologías. Y debe empezar en noviembre”, refiere Alberto Arispe, gerente general de Kallpa SAB.

Las casas de bolsas ya están trabajando para conectarse a tiempo a la plataforma. “Para cada SAB el tra-

yecto es diferente, a algunas les es más fácil cambiar su sistema, pero el objetivo de nuam es que todas puedan empezar a operar al mismo tiempo y en las mismas condiciones”, sostiene Castro.

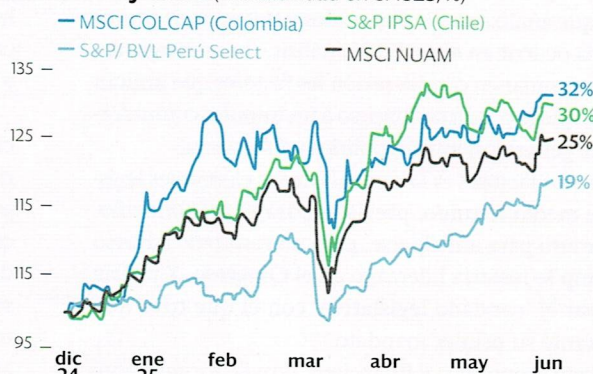
Otro cambio normativo es la categorización de la renta variable de la BVL en mercado global y mercado local, incorporando en este último el *dual listing*, es decir, el listado de los valores en soles y dólares. También se ha cambiado la segmentación de las acciones: ahora habrá tres tipos (continuo, de subasta y global) y cada uno tendrá reglas específicas de negociación, con límites de variación de precios en un día y con metodologías para calcular precios de cierre.

El reciente lanzamiento del índice bursátil de nuam es otra buena noticia, pues servirá como *benchmark* para los fondos internacionales que quieran invertir en la futura bolsa unificada y dará pie a la creación de nuevos ETF, sostiene Jorge Ramos, presidente de la Asociación de Sociedades Agentes de Bolsa (ASAB).

Aunque todavía hay camino por recorrer, Arispe confía en que la integración traerá más negocios, más liquidez y más desarrollo a los tres mercados. “El objetivo es competir como una sola bolsa para atraer los flujos internacionales”, concluye Ramos. (MAP)

El índice nuam dará pie para la creación de nuevos ETF

Retorno total* de los índices de las bolsas de Perú, Colombia y Chile (Rentabilidad en el IS25, %)



*Calculado en dólares. Incluye el nuevo índice regional de nuam

Fuente: Nuam

"Hay mucha plata invertida en productos de bajo retorno"

Diego Marrero, *portfolio manager* de Blum SAF, ofrece una perspectiva optimista para las inversiones y especialmente para los fondos mutuos. Asegura que los inversionistas están buscando tomar más riesgos.



¿Cuántos fondos mutuos administra Blum SAF?

Blum empezó a operar en 2022. Hoy tiene ocho fondos mutuos y maneja unos US\$ 60 millones. Recién lanzamos un fondo mutuos de estructura flexible. Para fin de año la meta es superar los US\$ 100 millones en patrimonio administrado.

¿Cuál es el principal atractivo del nuevo fondo flexible?

Es un fondo que invierte fuera del Perú y tiene una estructural neutral de 60% en renta variable y 40% en renta fija. En acciones se puede llegar a 100% o reducirse a 40% o 20% dependiendo de la coyuntura. Este fondo

lo manejaré yo directamente. El monto mínimo de inversión es US\$ 100.

¿Qué oportunidad han visto para ofrecer este fondo?

Es un fondo con una expectativa de retorno alta. En la actual coyuntura de volatilidad hay mucha plata invertida en productos financieros de bajo retorno, y la gente está mirando este tipo de fondos, que pueden tener desviaciones fuertes de su estructura neutral y tomar lo mejor de cada *asset class*.

¿Cuáles son las expectativas para las inversiones este año?

Somos bastante positivos respecto a la

renta variable. Dentro de EE.UU. el sector tecnológico seguiría subiendo y vemos vientos a favor para los sectores eléctrico y financiero. En Europa hay valor en los sectores defensa y financiero y en China en tecnológicas. La renta fija también presenta un buen escenario, sobre todo emergente y en particular de la región.

¿Sostendrá el crecimiento que mostraron los fondos mutuos en el 1S25?

Sí, las cuentas de ahorros cada vez pagan menos y los inversionistas de a pie están saliendo a tomar un poco más de riesgo para tener un retorno esperado más alto. Hay mucho potencial en el sector masivo. (MAP)

INVERSIONES

Los contrapesos del poder de Trump



Klaus Kaempfe,
CIO de Credicorp Capital

Hoy, el buen performance del S&P 500 se sostiene como evidencia de que el poder del presidente de EE.UU. no es absoluto.

Aunque falta mucho para que concluya, el 2025 ya tiene un candidato a personaje clave del año: Donald Trump. La figura del presidente de EE.UU. aparece inevitablemente cada vez que analizamos los mercados y tratamos de prever qué podría ocurrir en ellos. Estos análisis, sin embargo, deben a la vez tomar en consideración los factores que limitan su poder y que le ponen contrapeso a un impulso comunicacional que genera volatilidad política y financiera.

Uno de esos factores es la cercanía de las elecciones legislativas de medio término, previstas para el próximo año. Aún es pronto para anticiparse, pero un resultado adverso para Trump le restaría liderazgo en el Congreso. Y podría reinstaurar el 'candado legislativo' con el que tuvo que lidiar durante su primer mandato.

Por el lado económico y financiero, otro factor relevante es el comportamiento reciente del S&P 500. Ahora, cuando

se producen caídas, el mercado responde con una actitud más contenida y disciplinada. Y a esto se suman las tasas de interés: con una deuda que supera el 100 % del PBI, cualquier alza implica mayores pagos. Lo que obliga a cuidar el discurso.

Actualmente estamos en máximos históricos del S&P 500, con tasas dentro de rangos aceptables. Esto sugiere que el riesgo del ruido político está aumentando y podría generar nuevas correcciones. Y, por otro lado, el nuevo estímulo fiscal —el denominado '*one big beautiful bill*'— incluye recortes de impuestos y beneficios a la inversión, con un impacto estimado de entre 1% y 1.5% de crecimiento adicional anual.

Dicho impulso respalda las valorizaciones actuales, pero también plantea riesgos, nuevamente con Trump como personaje central; entre ellos, su pulso con el presidente de la Fed. Si el presidente logra la salida de Jerome Powell, se habrá liberado de uno de esos contrapesos que modera su poder. Y eso es algo que, sin duda, impactaría en los mercados.

SEMANAeconómica

PRÓXIMAMENTE PREMIOS ESG 2025

Por cuarto año consecutivo, SEMANAeconómica reconocerá a los proyectos, líderes y organizaciones que están impulsando al país hacia la ruta del desarrollo sostenible.



Aliados estratégicos:



SouthernPerú



Más información





ROUNDTABLE

LA RUTA DEL ESG EN PERÚ AL 2030

Los compromisos corporativos en sostenibilidad han entrado en una etapa de madurez en Perú. Las empresas han pasado del discurso a la acción, y el escrutinio sobre sus resultados es cada vez mayor. En este contexto, se vuelve clave entender cómo ha evolucionado la agenda ESG en la última década y qué desafíos enfrenta el sector privado de cara al 2030.

En el roundtable "ESG al 2030: La evolución de la hoja de ruta del sector corporativo", organizado por Cementos Pacasmayo y SEMANAeconómica, un grupo de líderes empresariales y expertos en sostenibilidad de distintas

industrias debatieron sobre los avances alcanzados, las buenas prácticas, las exigencias regulatorias, y la integración efectiva de los criterios ambientales, sociales y de gobernanza en las estrategias de negocio.

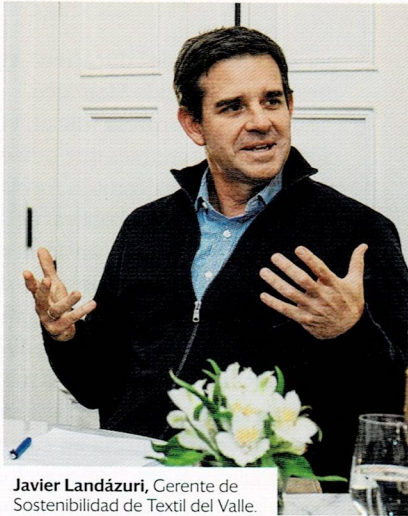
Este espacio buscó fomentar una transformación más responsable, medible y resiliente, en línea con unos objetivos sostenibles que respondan a los retos del país y del entorno global. El evento se realizó el lunes 21 de julio en la biblioteca del Hotel B, en Barranco, un espacio acogedor que ofreció una experiencia gastronómica de alta calidad en un entorno propicio para el diálogo estratégico. ■



Claudia Bustamante, Gerente Central de Sostenibilidad y Relaciones con Inversionistas de Cementos Pacasmayo.



Daniel Vargas, Head of Sustainability de TGP Perú.



Javier Landázuri, Gerente de Sostenibilidad de Textil del Valle.



Giuliana Pacheco, Directora de Asuntos Corporativos y Sostenibilidad de Scotiabank.



Carla Sánchez, Jefa de Sustentabilidad de Natura en Perú.



Verónica del Carpio, Subgerenta de Sostenibilidad de Pacífico Seguros.



Emma Rojas, Subgerenta de Sostenibilidad de Orygen.



Mirza Flores, Head of Participant Engagement del Pacto Global de la ONU en Perú.

SUNEDU

Cataclismo universitario

El súbito intento fallido de prorrogar el mandato de los miembros del Consejo Directivo de Sunedu dejó en evidencia que la configuración de fuerzas en torno al regulador ha cambiado.

El sistema universitario peruano vive días de fuerte turbulencia, una vez más a causa de las pugnas por el control de la Sunedu. El intento de prolongar por tres años más el mandato de los integrantes del Consejo Directivo (CD) de la entidad, frustrado luego de una ajustada votación en la Comisión Permanente del Congreso el jueves pasado, evidenció una silenciosa fractura entre el regulador y un importante grupo de universidades, así como una nueva configuración de poderes y alianzas inesperadas.

El detonante fue la cercanía de las elecciones para elegir a tres miembros del CD. El 14 de julio, la rectora de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Jerí Ramón, realizó la convocatoria para elegir a los dos nuevos representantes de las universidades públicas. De esa elección, prevista para el 19 de agosto, debe salir el reemplazo del actual superintendente Manuel Castillo Villegas. En paralelo, los colegios profesionales también hicieron su convocatoria (tienen un asiento). Sin embargo, el 16 de julio, se planteó en el Congreso una súbita propuesta para extender de manera automática el mandato del actual CD.

La proponente fue la congresista Nancy Heidinger, de Alianza para el Progreso (APP) y, el vehículo, sumamente inusual: una disposición complementaria de la Ley de Créditos Suplementarios, que se estaba viendo en la Comisión de Presupuesto del Congreso. "Quisieron incorporarlo al caballazo. Esto debió pasar

La fractura entre Sunedu y las universidades públicas es total

por la Comisión de Educación", cuestionó su presidente, Segundo Montalvo.

Luego de la sorpresa inicial, vino la reacción. Distintos gremios que rara vez asumen posturas conjuntas, como la Asociación Nacional de Universidades Públicas del Perú (ANUPP), la Asociación de Universidades Nacionales del Perú (AUNAP) y el Consorcio de Universidades (PUCP, Universidad del Pacífico, Universidad de Lima y Cayetano Heredia) emitieron comunicados de rechazo. En la misma línea se pronunciaron los colegios profesionales. "Ya había una convocatoria en curso. Mientras todos veíamos el cronograma y los requisitos para presentar a los candidatos, aparece esta propuesta de ampliación inconstitucional", se quejó el presidente de ANUPP, Milthon Muñoz. Acto seguido, se inició un persistente

cabildeo en el Congreso, en el que participó incluso un sindicato de trabajadores de la propia Sunedu.

La presión surtió efecto. Según fuentes de Sunedu a las que accedió esta revista, dentro de la entidad se daba por descontado que la norma sería aprobada gracias a los votos de APP, Fuerza Popular y un sector de Avanza País. Pero el jueves por la noche varios congresistas reconsideraron su decisión. Luego de un cuarto intermedio, la propuesta sólo obtuvo 18 votos, dos menos de los que necesitaba para ser aprobada.

Superada esta escaramuza, el futuro de la Sunedu dependerá ahora de las elecciones de los tres representantes previstas para agosto. "Con esos tres y el voto del representante de las universidades privadas se tiene mayoría para elegir al nuevo superintendente", advierte una fuente que conoce a fondo la interna de la Sunedu, sin autorización para declarar.

Lo cierto es que la pugna ha sacado a la luz que la fractura entre los actuales integrantes del CD y el grupo de universidades públicas liderado por la rectora de San Marcos es total. Por eso es que los actuales directivos de la Sunedu habrían buscado el apoyo político de César Acuña y APP para quedarse.

Durante la elaboración de este informe, SEMANAeconómica se comunicó con la rectora de San Marcos, Alianza para el Progreso, las Universidades César Vallejo y Señor de Sipán (vinculadas a la familia Acuña) y la Sunedu. Ninguna accedió a declarar. (AÑO/TOT) ■



Andina

"El 40% de los materiales que usamos son reciclados"

Vanessa Moreno, *country manager* para Perú y Bolivia de Schneider Electric, explica cómo incorporan a clientes y proveedores en sus iniciativas ESG. Este año, ayudaron a Kimberly Clark a reducir en 50% sus emisiones de CO₂.

¿Cuáles son los pilares ESG que rigen la hoja de ruta de Schneider Electric?

Nuestra hoja de ruta se llama *Schneider Sustainability Impact*, un programa a mediano plazo para el 2021-2025. Apuntamos a lograr la neutralidad de carbono en toda la cadena de valor para el 2050, así como una reducción del 25% de las emisiones para 2030.

¿Cómo adaptan estos pilares en Perú?

En Perú tenemos cuatro pilares: descarbonización, tecnología sostenible, acceso a la energía y a la educación técnica. A nivel operativo, tenemos un centro de distribución en Lurín en el que instalamos un *software*, llamado *Resource Advisor*, que nos permite monitorear y reducir el consumo y las emisiones de gas de efecto invernadero. [En cuanto al pilar de acceso a la energía], llevamos energía limpia a más de 4,000 personas en 2025, beneficiando comunidades en Lima, Junín-VRAEM, Arequipa, Moyobamba y Cusco.

¿Por qué incluir a sus proveedores en sus metas ESG?

No podríamos cumplir nuestras metas si no incluimos a nuestros proveedores en el proceso. En nuestro programa "*Zero Carbon Project*", tenemos más de 1,000 proveedores en el mundo. Esta iniciativa busca

reducir, a través de los proveedores, el 50% de emisiones para el 2025. Ya se logró una reducción del 42%.

¿Y desde el lado de los clientes?

Los ayudamos a que usen energía limpia. Por ejemplo, este 2025 trabajamos con Kimberly Clark para que tengan un suministro eléctrico 100% renovable, gracias a lo cual redujeron un 50% de emisiones de CO₂ y un 7% de su factura eléctrica. Esta iniciativa le va a permitir compensar entre 5,000 a 5,300 toneladas de CO₂ anuales.

¿Cómo adaptan sus productos para ser sostenibles?

El 40% de los materiales que usamos para fabricar nuestros productos vienen de fuentes recicladas. Y el 96% de la energía que usamos para fabricarlos es energía verde. (AÑO)



Toma prestada mi confianza



María Paz Oliva,
Cofundadora de MBA Perú y *assistant vice president* de Citi en Nueva York

En el entorno profesional, la autoconfianza importa. Pero igual de relevante es invertir en construir una red de confianza mutua.

A veces, cuando surge una buena oportunidad que parece estar destinada para nosotros, algo nos hace dudar. No es miedo exactamente, sino esa sensación silenciosa de no estar listo, de no estar a la altura del reto.

Me pasó hace poco, enfrentando una decisión profesional importante. Le conté a una amiga y su respuesta fue simple, pero poderosa: "si tú no puedes creer en ti ahora, yo sí. Toma prestada mi confianza en ti hasta que recuperes la tuya". Desde entonces, no he dejado de pensar en el impacto de esas palabras. Tener a alguien que cree en ti, justo cuando tú no puedes hacerlo, cambia todo. Refuerza tu autoestima, tu seguridad personal y tu forma de afrontar lo que viene.

Esa confianza, sin embargo, no aparece sola. Se construye a lo largo del tiempo, a través de la coherencia entre lo que dices y haces. Cumpliendo lo que prometes, entregando resultados tangibles y mostrando compromiso incluso cuando no haya reconocimiento inmediato. Requiere, además, de intención genuina por construir relaciones sólidas y significativas, apoyando a otros sin agendas ocultas. Siendo la misma persona, con o sin testigos.

En el entorno profesional, la autoconfianza es importante. Pero igual de importante es haber invertido en construir una red de confianza mutua. Personas que conozcan tu trayectoria, respeten tu trabajo, confíen en tu criterio y estén dispuestas a prestarte su confianza cuando la tuya haga falta.

Y aun más importante resultará devolver el gesto. Ser esa voz de respaldo para alguien más. Estar atentos para levantar a otros cuando duden de sí mismos, recomendar a quienes lo merecen, reconocer logros ajenos y decir, en voz alta, el valor que vemos en los demás. Porque prestar nuestra confianza no es sólo un acto de apoyo. Es una forma clave de liderazgo. ■



Pilita Clark

Nuevos conflictos telefónicos en la oficina

Los trabajadores jóvenes que no saludan al contestar una llamada deben saber que es un problema.

El otro día, una reclutadora estadounidense publicó algo en línea que rápidamente atrajo una cantidad inimaginable de visitas. No se trataba de una diatriba sobre la guerra, los conflictos ni sobre Donald Trump. Era simplemente la observación de una frecuente usuaria del teléfono: muchos trabajadores veinteañeros ahora contestan las llamadas sin decir “hola”, “buenos días” o cualquier otra cosa.

“Puedo oír su respiración y el ruido de fondo, pero ellos esperan a que tú les digas hola primero”, dijo la reclutadora, perpleja. Y añadía que se refería a llamadas programadas a la hora exacta que habían elegido los que respiraban silenciosamente. Además, ella los estaba llamando desde el número de teléfono que les había enviado con anticipación para que supieran quién estaría al teléfono, después de haberles enviado un recordatorio por correo electrónico sobre la próxima llamada.

Al igual que otros que vieron su publicación, esta noticia me pareció desconcertante. Me doy cuenta de que muchos jóvenes encuentran inquietante el uso del teléfono. Entiendo que esto puede deberse a que crecieron sin teléfono fijo en casa, así que nunca recibieron la capacitación telefónica gratuita de sus padres que el

**Los
empleadores
ahora se quejan
constantemente
de la falta de
habilidades
comunicativas
de sus
trabajadores
más jóvenes**

resto de nosotros damos por sentado.

Casi puedo imaginar cómo años de Snapchat pueden llevar a uno a sentirse ansioso ante una llamada inesperada sin cita previa. Casi. Pero, ¿quién contesta una llamada y no dice nada?

La respuesta, al parecer, es la gente que aún no ha cumplido 25 años. Un notable 40% de los británicos que tienen entre 18 y 24 años creen que es aceptable responder una llamada sin ningún tipo de saludo, según una encuesta de YouGov del año pasado.

Sólo el 27% de las personas que tienen entre 25 y 34 años opinan lo mismo. Y el apoyo se desploma al 14% entre los mayores de 45 años, quienes creo que puedo decir con seguridad que lo encuentran extraño o simplemente grosero.

No saludar no se limita al Reino Unido ni a Estados Unidos. “Es muy común”, afirma Mary Jane Copps, fundadora de la consultora de comunicación canadiense The Phone Lady.

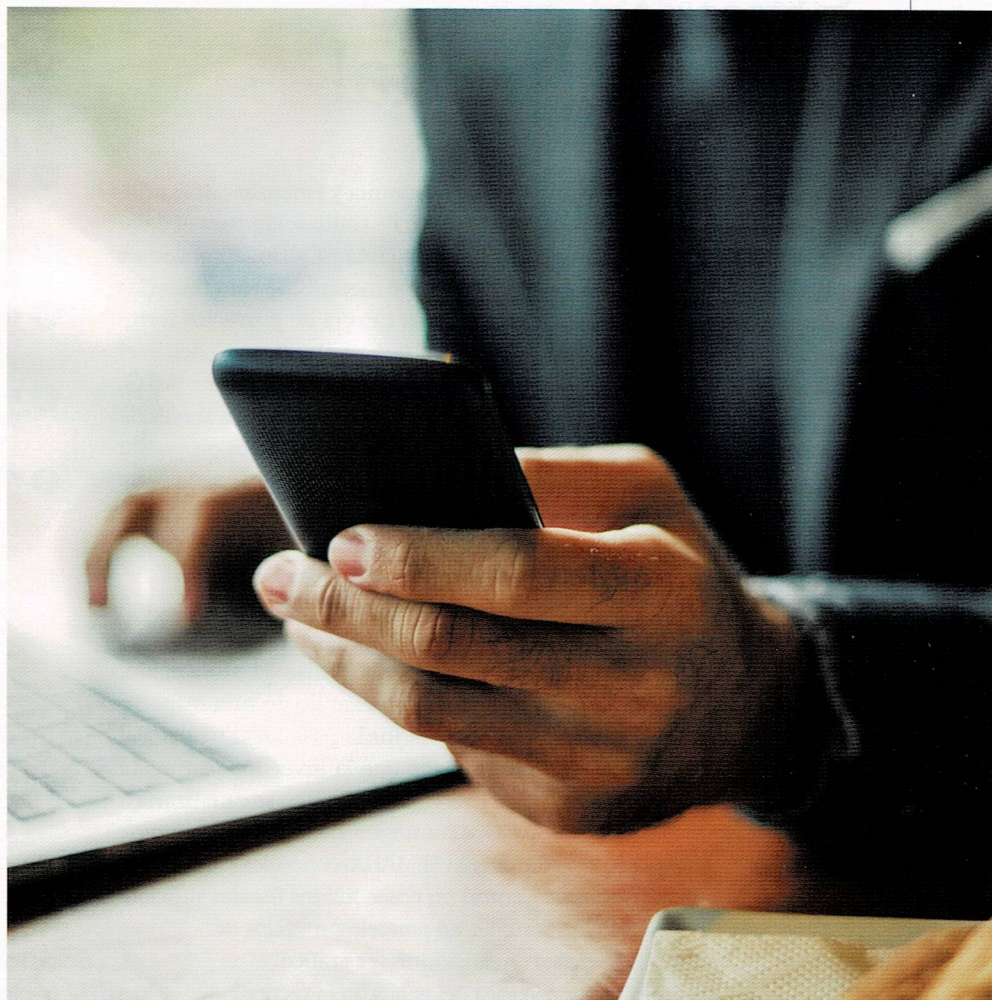
Una razón para no saludar, me explicó, no tiene nada que ver con la ansiedad telefónica, sino con las llamadas automáticas que han convertido gran parte de la comunicación moderna en un infierno de la vida moderna. “En lugar de iniciar la conversación y luego descubrir que es un mensaje grabado o una estafa,

esperan a saber quién o qué los está llamando antes de responder”.

Esto coincide con lo que le dijeron al reclutador estadounidense. Lamentablemente, una persona comentó que en la escuela le habían enseñado que responder a una llamada con un saludo podía permitir que su voz se grabara y se usara para fraudes de identidad, por lo que siempre guarda silencio hasta que la persona que está llamando comienza a hablar. Otra comentó que el auge de la clonación de voz con inteligencia artificial (IA) había hecho que fuera natural evitar responder al teléfono con un saludo.

Lo comprendo. Y, sin duda, yo misma no he dicho nada al responder una llamada de un número que sospecho que es spam. Quizás todos deberíamos reconsiderar el uso del reconocimiento de voz como contraseña para algo crucial, como una cuenta bancaria. Pero, de cualquier manera, la falta de buenos modales al hablar por teléfono es un problema en el lugar de trabajo.

Los empleadores ahora se quejan constantemente de la falta de habilidades comunicativas de sus trabajadores más jóvenes. Algunos dicen que es una de las razones por las que los recién graduados no duran mucho en sus trabajos o llegan a la



oficina mal preparados para el mundo laboral.

La falta de buenos modales en el teléfono también es cara. Las empresas pagan hasta US\$3,100 al día por capacitación impartida por Mary Jane Copps, quien cuenta historias asombrosas sobre las ideas de los jóvenes trabajadores sobre el uso del teléfono.

Hace poco, un joven en uno de sus talleres le dijo: “sabes, Mary Jane, si alguien me llama de repente, lo que eso me dice es que valora su tiempo más que el mío. Y no voy a hablar

con él”.

Hay una solución sencilla: contratar a más personas mayores. Y hay que enseñarles a los jóvenes que en el mundo laboral no está bien contestar un teléfono en silencio ni rehuir una llamada no programada.

Lo bueno es que un joven que conoce estas sencillas verdades puede destacarse de sus colegas de maneras que habrían parecido inconcebibles hace poco. Es una forma muy fácil de salir adelante y deben aprovecharla mientras dure.

FT

INVERSIÓN PÚBLICA

Cambio de ruta gubernamental

El gobierno ahora buscaría financiar su famosa cartera de trenes a través del fideicomiso de titulización aprobado en 2023. Un mecanismo que nunca se utilizó y que, dos años después, carece de reglamento.

El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) utilizaría el fideicomiso de titulización para el desarrollo del transporte de Lima y Callao, aprobado en diciembre de 2023, como mecanismo para financiar la estructuración de la cartera de proyectos ferroviarios que busca impulsar el gobierno desde el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC). Así pudo saberlo SEMANAeconómica, a través de distintas fuentes con conocimiento de la propuesta a las que accedió en exclusiva. El anuncio sería parte del mensaje presidencial de 28 julio, según señaló a esta revista una fuente de la Presidencia del Consejo de Ministros, sin autorización para declarar.

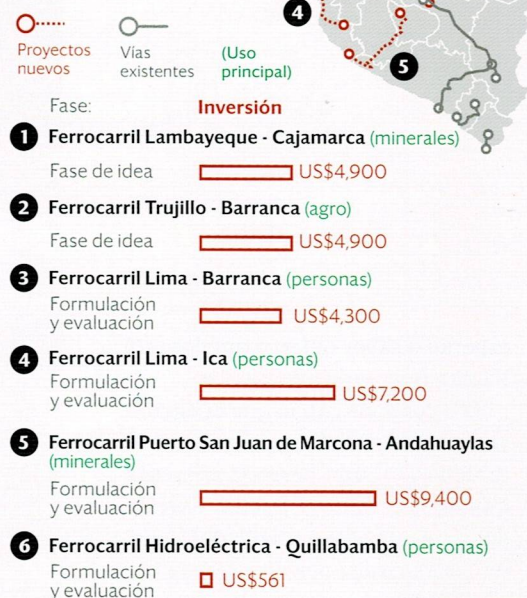
“Los trenes siempre fueron prioridad para el ministro [Raúl Pérez Reyes]”, recuerda la misma fuente. La decisión de usar el fideicomiso de titulización, sin embargo, supone un cambio de ruta respecto al financiamiento. En junio pasado, el titular del MEF había anunciado que la inversión, estimada por encima de US\$31,000 millones, se canalizaría a través de ‘pasivos contingentes’. Esto, debido a que, como ya dio cuenta SEMANAeconómica (SE 1923), el Gobierno Central no posee fondos fiscales suficientes para sostener en paralelo proyectos de semejante envergadura (ver gráfico).

Ahora, la idea del gobierno es recurrir a un fideicomiso que se mantiene dormido desde su creación, vía decreto legislativo, hace 19 meses. En ese entonces, el exministro Alex Contreras seguía al frente del MEF. Pero luego, su sucesor, José Arista, decidió no seguir con esta alternativa.

El fideicomiso se creó con la idea de financiar grandes proyectos de infraestructura, a través de Asociaciones Público Privadas (APP) o acuerdos Gobierno a Gobierno (G2G). El patrimonio del mismo estaría formado por el presupuesto que destinará la Autoridad de Transporte Urbano para Lima y Callao (ATU), los ingresos provenientes de la recaudación de tarifas futuras, donaciones y otras transferencias. Con ese dinero, el fideicomiso podría emitir valores

Cartera de trenes presentada por el MTC

Inversión en millones de US\$



como bonos y otros instrumentos de deuda de corto y largo plazo. Y es con estas emisiones que se lograría el financiamiento sin emitir deuda pública, sino contingente. “Lo que el MEF quiere es que no se contabilice esa deuda en contra del déficit fiscal. En la práctica, aumentan el endeudamiento, sacándole la vuelta a sus propias reglas fiscales”, cuestiona el exministro de Economía y Finanzas, Luis Miguel Castilla.

La cartera de trenes es una prioridad para Pérez Reyes, quien la impulsó desde su etapa en el MTC y, en los últimos meses, la presentó a representantes de gobiernos como China e Inglaterra. Pero, a pesar del interés, el fideicomiso todavía no tiene reglamento, como recuerda el socio de Philippi, Prietocarrizosa, Ferrero, DU & Uría, Ronald Fernández Dávila. Algo que presionaría aun más al MEF. “Para estructurar un fideicomiso privado puedes tardar entre seis y ocho meses. Parece que no habrá tiempo”, advierte Fernández Dávila. (JM)

La decisión podría incluso anunciarse en el próximo mensaje presidencial por Fiestas Patrias

10 / 11 Sept.

THE WESTIN LIMA HOTEL

ADQUIERE TU
TICKET



23° congreso peruano de gestión de personas

SEMINARIUM.

abe
asociación de
buenos empleadores
de amcham Perú

GDP regresa en una nueva edición con speakers internacionales, líderes del top management y referentes locales que compartirán ideas, estrategias y experiencias sobre cómo las personas están transformando las organizaciones en un contexto cada vez más desafiante.

**EL CONGRESO QUE LIDERA
LA TRANSFORMACIÓN DE
LA GESTIÓN HUMANA
EN EL PERÚ**

COMITÉ CONSULTIVO



**FRANCISCO
BUDGE**

Gerente de Personas,
Molitalia



**JUAN CARLOS
GARCÍA VIZCAINO**

Presidente,
AMCHAM Perú



**FERNANDA
GIAMBERINI**

Vicepresidenta Global
de Recursos Humanos,
MCK Hospitality



**JOSÉ ANTONIO
ITURRIAGA**

Group CEO,
Grupo EFE



**REGINA
QUINTERO**

Directora Talent
& Transformation,
NTT DATA



**JUAN PABLO
SANGUINETTI**

Country Manager,
Whalecom Perú



**JORGE
TOYAMA**

Socio,
Vinatea & Toyama



**KATIA
RACHITOFF**

Directora Asociada,
Seminarium Perú

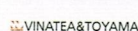
EJES TEMATICOS

- 01 **RRHH EN LA ERA DEL NO SABER**
- 02 **LOS LÍDERES QUE HACEN FALTA EN TIEMPOS INCIERTOS**
- 03 **EL TALENTO COMO ESTRATEGIA**
La visión del C-Suite
- 04 **CULTURA, PROPÓSITO Y DIVERSIDAD COMO PALANCAS DE GESTIÓN**
- 05 **SALUD MENTAL 360°**
El nuevo KPI
- 06 **ESTRATEGIA, ADOPCIÓN Y MINDSET**
¿Qué estás haciendo hoy con la IA?
- 07 **IA: Implementación efectiva de IA**
- 08 **GESTIÓN ÉTICA, SEGURA Y RESPONSABLE DE LA IA**
El rol de gestión humana
- 09 **HUMANO & TECNOLOGÍA**
Las personas en el centro de la estrategia

PREMIUM



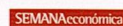
SPONSORS



MEDIA PARTNERS



PARTNER
ESTRATÉGICO



MÁS INFORMACIÓN: INFORMES@SEMINARIUM.PE • SEMINARIUM.PE



CONTRATACIONES PÚBLICAS

SEVERIDAD EXTREMA

Las empresas sentenciadas por corrupción podrían ser inhabilitadas a perpetuidad de realizar actividades de la misma naturaleza que aquellas por las que incurrieron en el delito, si prospera un dictamen aprobado el pasado 8 de julio en la Comisión de Economía, Banca, Finanzas e Inteligencia Financiera del Congreso.

El detalle de dicho dictamen

establece que serán inhabilitadas de por vida las personas naturales y jurídicas que reciban una sentencia penal por cometer o encubrir los delitos de lavado de activos, corrupción, terrorismo, entre otros. El proyecto recibió 15 votos a favor y cuatro abstenciones.

Lo que propone este dictamen es un régimen de extrema severidad. La ley vigente que regula la responsabilidad administrativa de las personas jurídicas contempla la inhabilitación, que puede ser temporal o definitiva, según el criterio del

juez. La propuesta del parlamento elimina cualquier tipo de discreción.

De hecho, una normativa de carácter tan definitivo y concluyente podría llevar a que las empresas sancionadas directamente tengan que cesar sus operaciones. "Existe una proporcionalidad de la pena, según la ley actual. Y el hecho de que exista es parte de la garantía del sistema.", asegura José Ugaz, socio de Benites, Vargas & Ugaz Abogados.

Asimismo, la iniciativa prohíbe que puedan contratar con el Estado empresas que incluyan en su accionariado o como representantes legales a personas naturales o jurídicas inhabilitadas bajo los términos establecidos en la misma norma.

Aunque el objetivo de la Comisión, según la exposición de

motivos del dictamen, es reducir el riesgo de reincidencia de delitos, en la práctica se estaría cerrando el paso a una serie de empresas constructoras. "Si cierras una división de trabajo o dos divisiones por la comisión de delitos, es muy probable que se tenga que cerrar toda la empresa. El derecho penal verifica que las condenadas paguen

una indemnización por el perjuicio cometido, pero que puedan seguir trabajando", asegura el socio de DLA

Piper, José Allemant.

Otro riesgo es que se aplique la inhabilitación en primera instancia y que en instancias superiores se cambie de decisión. "Se puede condenar a empresas cuando son inocentes y, así, cometer arbitrariedades", advierte Sergio Matos, socio de Rebaza, Alcázar & de las Casas. (JM)

TRIBUTARIO

PENALIDADES SIN REBAJA

Las empresas ya no podrán descontar de sus impuestos los pagos por penalidades contractuales. A través de una casación, la Corte Suprema zanjó una controversia entre Sunat y el Tribunal Fiscal, al establecer que este tipo de gastos ya no podrá deducirse, al tratarse –a su juicio– de consecuencias de una conducta negligente.

Con esta decisión, el Poder Judicial revierte el criterio adoptado por el Tribunal Fiscal y respalda la postura de la Sunat. La controversia se originó cuando el Tribunal Fiscal ordenó a la Sunat aceptar la deducción de penalidades contractuales,

bajo el argumento de que el incumplimiento de un contrato no implica necesariamente una falta negligente. Pero la Sunat apeló esta posición ante el Poder Judicial y la Corte Suprema finalmente falló a su favor.

La decisión parte de la premisa que toda penalidad es fruto de una conducta dolosa o descuidada. En la práctica, no obstante, muchas empresas asumen estas penalidades como parte de decisiones estratégicas. Es decir, no incumplen un contrato por desinterés

Las penalidades no siempre se originan en conductas dolosas o descuidadas

o negligencia, sino porque encuentran una alternativa que les hace más sentido desde un punto de vista comercial. En esos casos, el pago de la penalidad no es sanción, sino una condición del mercado. "El fallo consideró que el Estado no asumirá deudas ocasionadas



Composición

por negligencia, pero muchas veces no hay dolo ni negligencia", explica Juan Pablo Porto, socio de Cuatrecasas.

Al impedir la deducción, se limita el margen de maniobra para decisiones que pueden ser perfectamente razonables desde el punto de vista económico, señala Llanet Gaslac, asociada senior de Rebaza, Alcázar & de las Casas. "En realidad, se está sancionando el costo de oportunidad. Nadie firma un contrato pensando que lo va a incumplir", agrega.

Gaslac también advierte que

no existe una norma específica que prohíba la deducción de estos pagos. La Ley del Impuesto a la Renta no establece restricciones expresas sobre las penalidades. Por el contrario, se basa en el principio de causalidad, que permite deducir gastos siempre que estén vinculados a la generación o mantenimiento de renta. "Si la penalidad es consecuencia de una acción que deriva en una operación más rentable o eficiente, el gasto debería calificar como deducible", opina Rocío Liu, socia de Damma Legal Advisors. (TOT)

Apoya la lucha de un paciente con **cáncer** ♥

FPC | FUNDACIÓN
PERUANA DE
CÁNCER

¡Súmate a la Colecta Ponle Corazón!

Dona al **994-333-333**



SEMANAeconómica



**Las más importantes primicias empresariales
y el mejor análisis del mercado para los
tomadores de decisiones del Perú**

Síguenos en:



Escanea el
código QR
y suscríbete

